若手活躍中【web広告運用職】自社プロダクトを利用し、大手クライアントの課題解決｜リモートワーク｜フレックスタイム

大手ナショナルクライアントに対して、ブランドマーケティング広告の設計・運用業務

Job Information

Hiring Company
UNICORN Inc.

Job ID
1572538

Industry
Internet, Web Services

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

Train Description
Marunouchi Line, Nishi Shinjuku Station

Salary
4 million yen ~ 7 million yen

Work Hours
【標準就業時間】10:00~19:00（休憩時間：1時間）※1ヶ月精算のフレックスタイム制度有

Holidays
完全週休2日制(土日)、祝祭日、夏季休暇4日間、年末年始休暇、年間休日125日以上

Refreshed
November 20th, 2026 08:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

大手ナショナルクライアントに対して、ブランドマーケティング広告の設計・運用業務を行っていただきます！

【求人の魅力・やりがい】

- 携わる案件は大手顧客の広告配信が多数です。
  多岐に渡る業界のクライアントを有しており、業界やクライアントの課題に向き合い、最適なデジタルマーケティングの戦略策定・プロモーション施策の企画立案から実行までを一気通貫で提供することが可能です。
- 年次に関わらず個人の売上が事業へのインパクトが大きく、裁量と手応えを持ちながら成長できる環境です。
- 営業/エンジニア/デザイナー等、アドウェイズ本社の様々な人たちと関わる経験が出来る環境です。他アドウェイズのグループ会社とも近い距離感で仕事ができ、意見交換もスムーズに行える事が魅力です。

【業務内容】
ターゲティング設計、広告運用、効果検証、レポーティングを一気通貫で行います。
営業やデザイナーとの連携が必要であり、広告効果を向上させるために責任をもって自らの裁量で動いていくことが求められる業務ですが、インターネット広告の最先端に触れることができ、運用広告についての深い知見を身に着けていくことができます。

<具体的な業務内容>

- 広告運用・入札調整
- 上記に伴う入稿作業・レポート作成
- 第三者への入稿依頼・チェック
- 広告配信前のシミュレーション・ターゲティング案作成
- 広告配信における戦略・立案
- 営業担当との効果改善ミーティング
- クライアント先へのアポ同行

<業務の流れ>
1、クライアント・営業担当との打合せ
広告配信の戦略を立案する上で必要な情報を収集します。
具体的には、クライアントの案件のコンセプトやターゲット、競合の情報等を営業担当からヒアリングしたり、各種情報ツールから収集します。
クライアントとの直接の折衝に同席することもあります。

2、広告戦略立案
営業担当と共に、クライアントの目標を実現するための広告配信の戦略を立案します。
今までの出稿の実績データを活かし、配信先や入札価格、配信バナーや動画といったクリエイティブの方向性などを、検討、プランニングし、シミュレーションを作成します。

3、管理画面設定
上記広告戦略をもとに、配信設定を行っていきます。

4、広告掲載・結果分析
リアルタイムで広告効果がわかるため、効果改善のための検討・分析を繰り返し、広告効果を最大化できるよう改善を行っていきます。
また、定期的にレポートをまとめてクライアントに結果をフィードバックし、次回の提案を行います。
1つのクライアントでの目安は 1 が案件開始時、 2 が1週間 ~ 1か月に1度程度となります。
日々の業務の中心は 3 、 4 となります。

＜主要取引先＞
・外資系大手自動車メーカー
・大手飲料メーカー
・外資系大手IT企業
・大手化粧品メーカー

【配属予定部署】
配属部署全体：約20名
男女比：男性5割、女性5割
平均年齢：約31歳

【雇用形態】
正社員（試用期間：3ヶ月※給与変動なし）

【年収】
5,000,000円 〜 7,000,000円

・年収500万：月給417,000円
（基本給等296,000円、定額超過勤務手当121,000円）
・年収700万：月給584,000円
（基本給等414,000円、定額超過勤務手当170,000円）
※定額超過勤務手当：時間外勤務45時間分、深夜勤務割増30時間分、法定休日勤務割増16時間分の合計相当額を支給。
※勤務実績により支払われるべき額が定額超過勤務手当の額を超えた場合は、その差額を追加で支給。

【勤務地】
UNICORN本社勤務
東京都新宿区西新宿5-1-1 住友不動産新宿ファーストタワー5階

【勤務時間】
フレックス制度有

1ヶ月精算のフレックスタイム制度を導入しています。
【コアタイム】12:00-17:00
【始業可能時間】06:00~
【終業可能時間】17:00~
【標準就業時間】10:00~19:00

【休日休暇】
年間休日125日以上
完全週休2日制(土日)、祝祭日、夏季・年末年始・有給・慶弔休暇
産前産後、育児休暇制度有

【手当/福利厚生】

・社会保障制度完備
入社時より各保険に加入します。（労災保険、雇用保険、社会保険（健康保険、厚生年金）、介護保険（40歳以上））

・確定拠出年金制度
アドウェイズグループに所属する60歳未満を対象として、アドウェイズが独自に運営する企業年金制度です。
＜確定拠出年金＞
加入者が毎月掛金を積み立て、運用することで将来受け取れる年金の金額が決まってくるものです。60歳以降に向けて積みたてることで「老後」の準備が着実にできることが特徴です。
＜「選択型」＞
掛金55,000円を上限として加入は任意。DC拠出手当の範囲内でいずれかの確定拠出年金の掛金を選択できます。掛け金変更のタイミングは半年に一度となります。（3月と9月に社内でアナウンスします）

・従業員持株会
給与天引きにより一定金額を拠出し、アドウェイズ本社の株式を購入する制度です。
会社から出資金の10%の奨励金が支給されます。

・給与支払い日 毎月末日締め、翌月10日払い※支給日が土日祝日の場合は前倒し・通勤手当 ご自宅～会社最寄駅までの通勤費を支給します。（月額上限50,000円まで）※コロナ禍では以下のように支給いたします。1ヵ月分の通勤費は、会社に出社した日数に基づき1日往復実費を翌月給与にて支給いたします。

・リモートワーク
情勢に応じて、在宅勤務を導入。部署によって、週に数回の出勤日を設けている場合もあります。

・ジョブローテーション制度
半期に一度、ジョブローテーションの申請が可能です。
自身のキャリアプランに応じて、異なる部署や様々な職種を経験することで能力開発やキャリアアップが可能です。挑戦する個人の成長による組織の強化を目的としています。

・評価/査定
評価/査定は、半年に1度実施しています（1月/7月）
アドウェイズグループでは『職務等級制度』を導入しています。
等級を上げ、評価を上げ、報酬を上げる、シンプルな制度設計となっています。
以下を総合した評価で査定を実施しています。
等級行動評価：求められた職務等級に求められる行動の実績を評価
業務実績評価：一定期間の業務に対しての目標の到達度
多面評価：上長だけでなく、周囲・部門を超えてのメンバーから評価

・グリーティングカード
毎年12月に日頃社員を支えているご家族とお世話になっているお取引先様宛に、感謝のお手紙をお送りしています。

・半期会議
半期に1度開催している、アドウェイズグループの社員総会です。経営方針発表、各事業部の業績報告や、半期で活躍した社員やチームをベストチーム賞、ベストマネージャー賞、ベストルーキー賞、ベストプレイヤー賞として表彰をしています。

＜一緒に働くメンバー＞
■セールス（20代女性）
2015年新卒入社。当初から非ゲームアプリ領域にて営業を経験。
ニュースやマンガなど複数ジャンルにおける大手デベロッパー様を15社程担当。
その後、女性/ECに特化型のチームのチーフに着任し、そこでの実績が評価され社内MVPを受賞。
2018年からは総合広告代理店に出向し、外資SNSアプリやラグジュアリーブランドを担当。
2020年4月に帰任し、ブランドマーケティングDivにてUNICORNのアカウント開拓に従事。

■マネジャー（30代男性）
スタートアップでシステム開発やコンサルの営業を経て、デジタルサイネージやWEBマーケティングの事業会社を設立。
2011年中途入社後は新規事業の立上げ部署で営業職へ従事し、初代 Hero of Adwaysを受賞。
2013年より国内アプリクライアントへの広告提案に特化した営業部の部長職、2015年より海外アプリプロモーションを行う営業部の部長職を経て、2019年より大手企業向けの新規事業立上げに従事。

●社員紹介Note「#Brand Advertising」
※是非ご覧ください。

身に着くスキル

クライアントが求める効果の最大化を実現するため、運用チームやデザイナーと共に検証、提案を行いますのでWEB広告

に関する最先端のノウハウ・経験が積むことができるポジションです。

1. 最先端のデジタルマーケティングをプランニングする力
2. マーケティング戦略立案能力
3. 考察力及び、仮説構築力
4. 「伝える」為の資料を作る資料作成能力
5. プレゼンテーション能力
6. マーケティングにおけるメディア戦略立案力
7. デジタルメディアやSNSに対する深い理解

キャリアパス

一通りのメニューを取り扱い数多くの案件を担当したのち、培った知見を活かし、

- 新規提案時に、クライアントから求められる結果を実現するための配信設計を専門で行うプランナー
- 主要メディアと交渉を行い、より広告効果を上げられる環境を作るメディアセールス
- 重要クライアントの複数の案件の運用状況を監視し、効果を改善していく運用エキスパート
- メンバー教育、管理を行うマネージャー

といったキャリアへと転向していった実績があります。
また、社内には元々存在しなかった業務のキャリアを作り出したメンバーも多数存在します。

Required Skills

必須経験
・運用型広告の設計・配信のご経験（1年以上）

歓迎経験
・広告代理店で複数のインターネット広告に関連する業務経験がある方
・Google広告の運用経験

採用人数：2名

選考フロー
書類選考(人事)→一次面接(事業部マネージャー)→リファレンスチェック※実施が難しい場合はご相談ください※→最終面接(役員)→内定

Company Description